

**ELISABETH AASE (55)**

Tips oss om navn på spennende gründere: grunder@finansavisen.no

■ **Selskap:**
Aase Byggeadministrasjon AS

■ **Forretningsidé:** Være byggedirigenter som får til et godt samspill i byggeprosjektet

Piken med tændst

Hun har aldri gått med underskudd, og feirer 20 år som gründer. – Jeg har jo full kontroll og styring, sier **Elisabeth Aase**.

HILDE ORELD
IVÁN KVERME (FOTO)

På parkeringsplassen står en kabrioletutgave av en knallrød 71-modell Mercedes SL 350. En like rød brannbil har fortsatt ikke sluppet ut fra vinteropplaget sitt. Innenfor dørene til det gamle administrasjonsbygget til Nitedals Tændstikfabrik finner vi gammelt verktoy som rotterumper, stemjern og håndlagde høvler.

Så dukker hun opp, hun vi er her for å møte. Og det viser seg at verktøyet, brannbilen, kabrioleten og bygget fra 1928 er eid av én og samme person; den vevre kvinnen i sommerkjole som akkurat har presentert seg som ingeniør, tømremester, gründer og daglig leder Elisabeth Aase.

– Alle burde ha en brannbil! utbryter hun og ler så høyt at øynene blir til to smale streker.

Brannbilen er for øvrig en firmabil (regnskapsføreren stusset nok litt), og har ikke kostet Aase all verden. Dessuten er det ingen veiavgift, og forsikringspremien er minimal.

Men vi møtte ikke opp for å snakke om røde biler. Aase loser oss inn på sitt kontor, administrasjonsbyggets tidligere styrerom. Bygget kjøpte hun for 17 millioner kroner for seks år siden.

– Dette bygget handler om varige verdier. Og vi tar godt vare på det. Det passer perfekt til virksomheten.

For 20 år siden startet hun opp Aase Byggeadministrasjon, og det er nettopp det hun livnærer seg av: Å administrere byggeprosesser fra a til å.

– Vi er byggedirigenter på store og små prosjekter. For å komme i mål, må det være et godt samspill og rene noter, forklarer hun pedagogisk.

Begynnelsen

Aase er ikke blant dem som alltid har hatt en gründer i magen. Snarere kom det litt etter hvert. Hun har alltid visst at hun ikke skulle bruke ingeniørutdannelsen sin til å dimensjonere betong.

– Men jeg har alltid hatt et ønske om å lede!

Da jappeperioden var over og Aase skulle tilbake til sin jobb i Avantor etter endt svangerskapspermisjon for rundt tyve år siden, skjønte hun at jobben hang

i en tynn tråd. Da en kollega spurte om hvorfor hun ikke startet for seg selv, tenkte haugesundsamen: hvorfor ikke?

– I utgangspunktet hadde jeg ingen planer om å bygge opp et stort firma. Men jeg hadde interesse for eiendomsutvikling, og jeg var god på prosjektledelse. På grunn av stort kontaktnett og at jeg har oppført meg skikkelig, hadde jeg mye å gjøre fra dag én. Jeg har aldri måttet bekymre meg om fremtidige jobber.

Det ballet på seg, og omsetningen steg jevnt og trutt. Antall ansatte vokste i takt med omsetningen, og frem til 2004 hadde Aase fokus på å drive prosjekter fremover. Det å lede var bare noe hun gjorde på si. Hun var ingen bevisst leder av firmaet.

– Men så deltok jeg på et fyrtårnprogram gjennom Innovasjon Norge. Det var kjempegøy og bidro til at jeg ble en mer profesjonell leder. Da fikk jeg også ambisjoner om å vokse.

Minus? Nei, vet du hva

I 2004 omsatte Aase Byggeadministrasjon for 7,3 millioner kroner. Året etter spratt topplinjen opp til 10,6 millioner kroner. I fjor omsatte hun og hennes 19 ansatte for 22,5 millioner kroner og tjente 5 millioner.

– Har du aldri gått i minus?

Aase, som frem til nå bare har hatt smilerynker, blir plutselig alvorlig. Eller kanskje litt fornærmet over spørsmålet:

– Minus? Jeg har jo kontroll og styring. Dette firmaet er det lett å holde oversikt over. Husleien er fast, lønningene er faste, jeg vet hva jeg må omsette for. Den laveste marginen jeg har hatt, er på mellom 11 og 12 prosent. Stort sett ligger jeg på mellom 20 og 25 prosent. Og slik bør det jo være.

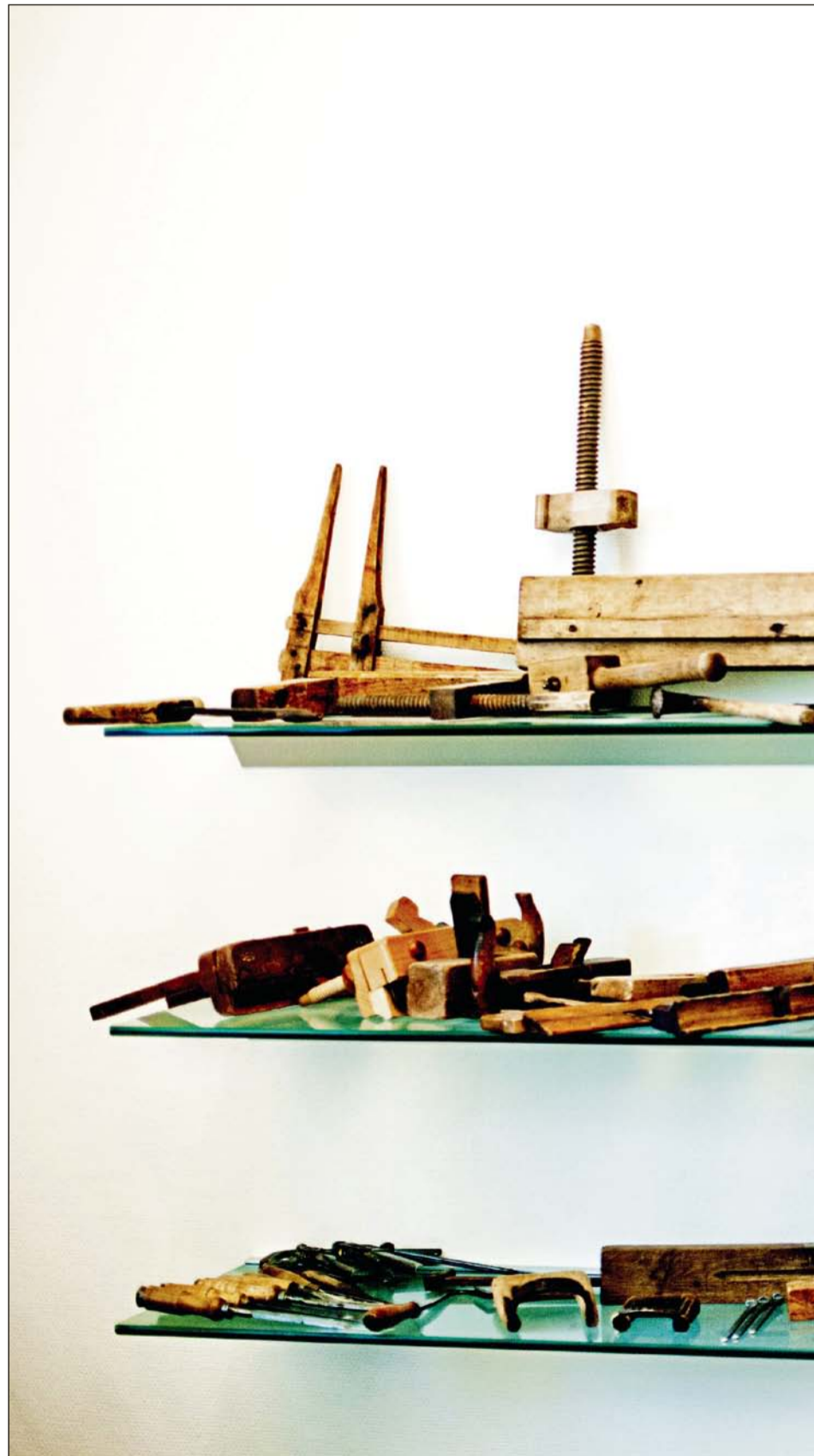
Aases vekstambisjoner har roet seg.

– Et realistisk mål er at Aase Byggeadministrasjon skal omsette for mellom 30 og 40 millioner kroner om noen år, men ikke for mer.

Aase er ikke opptatt av å bli størst, men å bli best:

– **Det som er viktig, er at vi tjener penger. Jeg er opptatt av resultater, og da må vi prise tjenestene våre riktig og ha en effektiv drift, slik at vi ikke tuller bort tiden og pengene våre.**

Disse grunnleggende verdiene og holdningene har også gitt Aase en raus familieøkonomi. Hun står oppført med en formue på drøye 17 millioner kroner, men det er mye eiendom, så det re-



KAN HÅNDTERE GAMMELT VERKTØY: Elisabeth Aase er landets andre kvinnelige tømremester

elle tallet er mye høyere. I fjor sommer kjøpte hun og ektemannen også hytte på Grimsøya utenfor Oslo til 11,5 millioner kroner.

– Jeg hadde et mål om vekst, men det har jeg oppfylt. Nå må jeg bare passe på at det er penger igjen til lagbygging. Min jobb er å gjøre oss gode sammen, men godt samspill kommer ikke av seg selv.

I år har Aase invitert de ansatte til Marokko, og senere i år går turen til Warszawa – da med partnere.

– Skal du få til samspill og lagbygging må du sette av ressurser til det.

Derfor går det galt

Aase opplyser at en av hennes sterke sider er møteledelse. Hun får apoplektisk anfall

” Møter må drives med riktig fokus!

■ **Ambisjon:**
Omsette for 40 mill. om fem år

■ **Finansiering:**
100 prosent egenfinansiering. Gjeldfritt.

■ **Eiere:**
Elisabeth Aase (100 prosent)

ikfabrikken

” Jeg har alltid hatt et ønske om å lede



og lurer ikke på hvordan hun skal bruke redskapene sine.

når byggemøter brukes til planlegging.

– Det er ineffektivt bruk av tid! På slike møter skal det ikke planlegges noe som helst, men det som er uavklart skal avklares. Møter må drives med riktig fokus!

Hun mener også at hennes bransje har en omdømmeutfordring. Det er noen cowboyer som ødelegger for resten. Og dessuten har det vokst frem en ukultur

hvor aktørene har «et noe omtrentlig forhold til tid». Kringling om hvorfor prosjektene ikke blir ferdig til avtalt tid og pris er dessverre ingen sjeldenhet.

– Det er et ledelsesproblem!

Forskning viser at prosjektlederen har

mye å si. Dårlig ledelse gir dyre bygg. Det handler altså ikke om dårlig håndverk, men dårlig ledelse.

” Alle burde ha en brannbil!

hvis du ikke vet hvor du skal. Å vite hvem som har ansvar for hva, er også viktig

– Det hender også at rammene er for dårlig definert. Det er vanskelig å komme i mål

Det samme er godt samarbeid. Prosjektet blir også dyrt hvis man ombestemmer seg underveis, eller ikke evner å ta en riktig beslutning til rett tid. Og dessverre er det mange dårlige kontrakter. Bli enige om hva som er kjøpt og hva som er solgt, tipser den profesjonelle byggelederen.

hilde.oreld@finansavisen.no